Составители: Киреева Д.С., Дереча В.А., Габбасова Э.Р.

Кафедра психиатрии и наркологии

ФГБОУ ВО ОрГМУ Минздрава России

**МОДУЛЬ 2. ПСИХОДИАГНОСТИКА, ПСИХОКОРРЕКЦИЯ И ПСИХОПРОФИЛАКТИКА СТРЕССОВЫХ РАССТРОЙСТВ И РАССТРОЙСТВ АДАПТАЦИИ**

**Тема 4. Психопрофилактика психологической дезадаптации.**

***Содержание:***

1. Факторы адаптации и стрессоустойчивости.

2. Понятие ассертивности. Развитие навыков ассертивного поведения (Ассертивная просьба, Ассертивный отказ, Игра в туман, Негативные расспросы).

3. Тайм-менеджмент как система знаний об эффективном управлении временем. Техники тайм-менеджмента.

4. Экспресс-методы снятия стресса и управления трудными психологическими состояниями (произвольный контроль дыхания, упражнение «На высоте вдоха «покиньте» свое тело», упражнение «Позитивное мышление», упражнение «Самоисцеление с помощью позитивного мышления»).

**1. Факторы адаптации и стрессоустойчивости.**

Адаптационной потенциал личности базируется на следующих факторах:

**Факторы успешной адаптации:**

**Внутренние:**

* хорошее здоровье, установка на здоровый образ жизни;
* навыки эффективного целеполагания, управления временем;
* адаптивные копинг-стратегии;
* позитивное мышление;
* высокий социальный интеллект;
* ассертивность;
* внутренний локус контроля;
* навыки саморегуляции эмоциональных состояний;
* опыт преодоления подобных ситуаций в прошлом.

**Внешние:**

* материальная обеспеченность;
* теплые, доверительные отношения с членами семьи;
* развитая сеть социальных контактов;
* высокая сплоченность и совместимость в рабочем коллективе;
* грамотная организация рабочего времени и условий труда руководством;
* наличие доступных культурно-досуговых учреждений;
* благоприятная социально-экономическая ситуация в стране.

Работа по повышению адаптационного потенциала личности и профилактике стрессовых расстройств и расстройств адаптации может быть связаны с любым из этих факторов.

**2. Понятие ассертивности. Развитие навыков ассертивного поведения (Ассертивная просьба, Ассертивный отказ, Игра в туман, Негативные расспросы)[[1]](#footnote-1).**

**Ассертивность** - способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него; способность человека уверенно и с достоинством отстаивать свои права, не попирая при этом прав других; в русском языке наиболее близким ассертивности понятием является "самодостаточность".

Каждый человек по своей природе или преимущественно **пассивен** или преимущественно **агрессивен**. Такая предрасположенность подобна компьютерной характеристике, называемой **«по умолчанию»,** т. е. запрограммированной на автоматический выбор определенной опции до тех пор, пока он не будет изменен осознанным решением. Рассмотрим подробнее проявления этого феномена.

**Типы поведения**

И пассивный, и агрессивный тип поведения имеют отличительные признаки. Для того чтобы приобрести уверенность в себе, надо понять различия между ними.

**Пассивный тип поведения**

Человек, предрасположенный к пассивному типу поведения, склонен подавлять свои желания, не использовать свободу выбора. Обычно он подчиняется воле других и не отстаивает свои интересы.

В большинстве своем пассивные люди стараются избегать неприятных ситуаций, но, столкнувшись с агрессивным поведением, могут выйти из равновесия. В ответ на проявление агрессии поведение из-за страха усугубить положение пассивного человека, как правило, становится еще более пассивным.

Общаться с таким человеком бывает непросто, ведь окружающим непонятно, чего он на самом деле хочет. Например, на вопрос «Что вы будете пить, чай или кофе?» он обычно отвечает: «Мне все равно». Склонные к пассивному поведению люди считают, что инертность как нельзя лучше соответствует их желанию уйти от решения проблем и избежать споров. Все, что не является задачей первостепенной важности, кажется им слишком незначительным и не стоит, на их взгляд, прикладывания усилий.

**Агрессивный тип поведения**

Человек, предрасположенный к агрессивному типу поведения, раздражителен, не задумываясь вступает в конфликт, если что-либо идет вразрез с его планами. Агрессивное поведение подпитывает его энергию и напористость, но обычно отрицательно воспринимается окружающими. Он может добиться своего, но слишком высокой ценой, или ничего не добиться, поскольку окружающие, чувствуя, что к ним относятся свысока, обычно отказываются от сотрудничества с ним.

Сложность общения с человеком агрессивного типа можно объяснить тем, что окружающие не всегда понимают, что его агрессия направлена не против них лично, а на достижение цели. Неудовлетворенность «агрессора» слишком заметна, ведь его поведение отличается несдержанностью. Ему кажется, что абсолютно все, даже самые незначительные ситуации, требует его энергичного вмешательства.

Один из способов стать увереннее в себе – изменить установки поведения, заложенного природой. Вы скажете, что приобретенное поведение будет выглядеть неестественно в глазах окружающих, поскольку не свойственно вашей натуре. Но ведь оно в любом случае останется в пределах данного вам природой темперамента – пассивного или агрессивного.

**Корректировка поведения**

Предрасположенность к тому или иному типу поведения можно корректировать, усиливая или ослабляя определенные свойства характера. В результате такой коррекции и возникает ассертивность – твердая, с чувством собственного достоинства уверенность в себе.

Для этого нужно совсем немного – усовершенствовать свои непроизвольные реакции и наклонности. Новоприобретенное поведение будет действовать следующим образом.

**Пассивность, переходящая в ассертивность**

Люди, склонные к пассивному поведению, обнаружат, что нет никакой необходимости идти против своей природы. Все, что им нужно, – быть сильнее, перестать беспокоиться о том, что подумают другие, и без стеснения говорить о своих желаниях и потребностях.

Небольшая коррекция пассивного поведения позволит вам действовать активно – решать проблемы, а не избегать их. Уверенность придаст вам смелости, и вы сможете высказывать мысли, которые раньше никогда бы не осмелились изложить, и даже получите то, о чем всегда мечтали.

**Агрессивность, переходящая в ассертивность**

Человеку скорее агрессивному, чем пассивному, придется смягчить свою естественную напористость. Коррекция агрессивного поведения позволит вам обнаружить, что это облегчает путь к достижению цели, ведь ваше новое поведение стало меньше раздражать окружающих. В то же время не стоит совсем отказываться от активных действий. Таким образом, ассертивное поведение усмирит вашу порывистость, не вызвав при этом неудовольствия и злости у других.

Общим критерием и в том, и в другом случае можно считать требования окружающих. Пассивным людям следует меньше задумываться над желаниями других и больше внимания уделять собственным желаниям. Тем же, кто склонен к агрессивному типу поведения, следует меньше думать о себе и считаться с требованиями других.

**Тест: «Спросите себя…»**

Инструкция: «Проанализируйте свою обычную манеру поведения и дайте ответы на следующие вопросы».

*Если по натуре вы пассивны:*

▲ Пытаетесь ли вы избежать ситуации, которая грозит стать неприятной?

▲ Хотели бы вы с большей уверенностью высказывать свое мнение?

*Если по натуре вы агрессивны:*

▲ Свойственно ли вам все делать по-своему не принимая во внимание интересы окружающих?

▲ Хотите ли вы научиться влиять на людей, не задевая их чувств?

*Для обоих типов поведения:*

▲ Хотите ли вы научиться отказывать людям в их просьбах, не ощущая при этом необходимости в поиске оправданий?

▲ Стремитесь ли вы добиться того, чтобы ваши отношения с людьми давали большую отдачу?

Если вы ответили утвердительно на некоторые вопросы, нужно целенаправленно поработать над своим характером.

**«Умение признавать права».**

Мысли и чувства – это кирпичики, из которых строится поведение. Чтобы стать уверенным в себе человеком, нужно настроиться на соответствующий образ мыслей.

Пассивному от природы человеку почувствовать себя уверенным поможет осознание того, что он имеет на это полное право. К агрессивному – чувство уверенности придет после признания того, что окружающие обладают не меньшими правами.

Итак, **работа по формированию ассертивного поведения состоит из двух основных этапов:**

* осознания неотъемлемых прав личности;
* признания того, что каждый человек располагает этими правами [19].

**Права личности.**

Некоторые права люди не используют лишь потому, что принадлежат к роду человеческому. А именно: вы – человек, поэтому имеете право:

* получать удовольствие от жизни;
* быть самим собой в полной мере и совершенно свободно;
* иметь собственное мнение и высказывать его;
* проявлять свои чувства и эмоции;
* делать ошибки (немногие способны не делать ошибок; совершенных людей не существует);
* говорить «нет», если вы чего-то не хотите делать, не чувствуя при этом ни страха, ни вины;
* просить о том, что вам нужно, и о том, чего вам хочется;
* рассчитывать на уважение;
* рассчитывать на достойное и справедливое обращение;
* выбирать, в чем вам участвовать, а в чем нет, и заниматься ли вам чужими проблемами или не стоит.

**Право иметь права.**

Просто знать о том, что вы имеете права, недостаточно. Если вы не пользуетесь своими правами, то обладание ими не принесет никакой пользы. Для того чтобы извлечь выгоду из своих прав, нужно искренне поверить в их силу.

Пассивному человеку для приобретения ассертивного стиля поведения очень важно быть абсолютно уверенным в своих правах. Но зачастую ему трудно добиться этого, поскольку он всегда склонен жертвовать своими интересами в пользу интересов других.

Убедите себя в том, что у вас есть право иметь права. Иначе как можно требовать от окружающих уважения к своим правам, если вы сами в них не верите?

Человек с поведением агрессивного типа должен знать, что его модель поведения будет почти противоположной пассивной. Вы не приобретете манер и достоинств уверенного в себе человека, пока не признаете, что другие люди имеют права, которые ничем не отличаются от ваших. Агрессивному человеку это сделать непросто, ибо свои желания и потребности он всегда ставит выше желаний и потребностей других, хотя очень редко отдает себе в этом отчет.

Независимо от свойственного вам типа поведения, искренняя вера в то, что вы обладаете правами, обязательно принесет плоды:

* Чем сильнее пассивный человек поверит в то, что его права не менее важны, чем права других, тем увереннее он сможет говорить о своих чувствах, ценить свое мнение, настаивать на своем, рассчитывать на понимание и меньше страдать от излишней самоуверенности окружающих. И когда все это произойдет, он будет больше уважать себя и лучше к себе относиться.
* Чем сильнее агрессивный человек поверит в равенство прав, тем лучше он сможет контролировать свое поведение. Это значит, что ему вряд ли захочется пренебрегать окружающими, игнорировать или умалять значимость их интересов, доминировать в общении и в быту. Вместо этого он научится видеть мир глазами других, станет более внимательным к людям и даст им возможность раскрыться. И как только он научится всему этому, то разу станет лучше относиться к самому себе.

Свойственные человеку от природы черты характера могут быть настолько сильны, что становятся неотъемлемой частью его поведения. Попробуем определить, в каких из приведенных ниже ситуаций нужно блюсти собственные права, а в каких – следует учитывать интересы окружающих. Это может оказаться полезным [19].

**Билль о правах личности**

**«Вы имеете право:**

* иногда ставить себя на первое место;
* просить о помощи и эмоциональной поддержке;
* протестовать против несправедливого обращения или критики;
* иметь свое собственное мнение или убеждения;
* совершать ошибки, пока Вы не найдете правильный путь;
* предоставлять людям право сами решать свои проблемы;
* говорить: "Спасибо, НЕТ", "Извините, НЕТ";
* не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим собственным;
* побыть одному, даже если другим хочется Вашего общества;
* иметь свои собственные, какие угодно, чувства, независимо от того, понимают ли их окружающие;
* менять свои решения или изменять образ действий;
* добиваться перемены договоренности, которая вас не устраивает.

**Вы никогда не обязаны:**

* быть безупречным на 100%;
* следовать за всеми;
* делать приятное неприятным Вам людям;
* любить людей, приносящих Вам вред;
* извиняться за то, что Вы были самим собой;
* выбиваться из сил ради других;
* чувствовать себя виноватым за свои желания;
* мириться с неприятной Вам ситуацией;
* жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было;
* сохранять отношения, ставшие оскорбительными;
* делать больше, чем Вам позволяет время;
* делать что-то, что Вы на самом деле не можете сделать;
* выполнять неразумные требования;
* отдавать что-то, что Вам на самом деле отдавать не хочется;
* нести на себе тяжесть чьего-то неправильного поведения;
* отказываться от своего "Я" ради чего бы то ни было или кого бы, то ни было.

**И помните, что точно такие же права есть и у других людей!»**

**Ассертивный отказ.**

**Информация.**

В распоряжении людей, склонных к манипулированию, имеет­ся огромный арсенал средств психологического давления: лесть и ложные посулы, запугивание и окрик. Однако они оказываются эффективными лишь в тех случаях, когда вы не обладаете сильной волей или подвержены воздействию со стороны более сильного противника. Научиться твердо возражать — важный этап в борь­бе за самостоятельность мышления и поведения, за твердое следо­вание своим намерениям.

Если вы не умеете говорить «нет», другим людям будет нетруд­но заставить вас поступать так, как им хочется. Речь идет не про­сто о ситуации, когда вы не хотите своим отказом причинить кому- нибудь неприятность. Существуют ситуации, при которых отказ более гуманен по отношению к окружающим, нежели тщетные усилия удовлетворить их желания.

***Первая* *группа***— это ситуации, в которых вы точно знаете, что не сможете выполнить просьбу. Тем не менее, вы соглашае­тесь, а затем ее не выполняете. Так вы подводите человека, кото­рый на вас рассчитывал. Вы бы не причинили ему такого вреда, если бы сразу известили, что его просьба не будет выполнена.

***Вторая группа*** ситуаций обычно связана с любовными отноше­ниями, лишенными взаимности. Если вам симпатизирует человек, который вам не нравится, а вы с ним встречаетесь для того, чтобы не расстроить его отказом, вы неизбежно причините ему еще боль­шую боль позже, когда будете вынуждены сказать правду. Вы глу­боко раните человека на более продолжительное время, потому что в самом начале не сумели сказать ему «нет».

***Третья* *группа*** ситуаций относится к тем случаям, когда вы­полнение просьбы влечет за собой нарушение закона или может причинить кому-нибудь вред, а вы этого не хотите.

Если вы никому не отказываете, это еще не значит, что вы дей­ствуете во благо. В конце концов, страдают оба: один — от обма­нутых надежд, другой — от ощущения беспомощности и укоров совести, а впоследствии еще и от чувства вины.

Способность сказать «нет» имеет критическое значение для каждого человека. Она служит всему миру знаком: «Я — лич­ность. У меня есть потребности, вкусы, предпочтения, которые столь же важны, как и ваши. И я могу за себя постоять». Когда вы говорите «нет», вы обозначаете границы своего суверенитета. Нужды и потребности всех остальных людей в мире находятся за проведенными вами границами. А внутри — ваши собственные потребности и чаяния.

Одна из причин того, что вам трудно охранять собственные интересы, может состоять в том, что ваши ранние решения за­ставляют вас ставить на первое место интересы других людей, а заботу о себе считать проявлением эгоизма.

Особые проблемы со словом «нет» имеют люди с нарушенной самооценкой. Они чувствуют себя недостойными давать отпор окружающим. Они не чувствуют себя вправе устанавливать гра­ницы своего «я». Они боятся, что, сказав «нет», потеряют рабо­ту или друзей, и надеются, что своей покладистостью не рассер­дят окружающих.

Между тем, то обстоятельство, что вы кого-то не устраивае­те, ничего не говорит о том, хороши вы или плохи, достойны любви или нет.

Если вовремя не ограничить «территориальную целостность» своей личности, постепенно накапливаются впечатления, что вас постоянно используют в непонятных целях. Каждый может по­тратить ваше время или потеснить вас в пространстве. Вы трати­те свое время и силы ради тех, кто не дает вам взамен никакой ра­дости.

Во многих случаях простое «нет» или «спасибо, нет» — все, что нужно для установления личных границ. Вы не обязаны ни­чего объяснять. Вам нет нужды извиняться. Чем проще отказ, тем он убедительней и конструктивней. Ваши отказы, произне­сенные любезным, но вполне уверенным тоном, создадут ощуще­ние, что вы отвергаете не самого человека, а только его просьбу. В других обстоятельствах у вас может появиться желание объяс­ниться подробней.

**Упражнение «Обозначение границ» или «Заезженная пластинка».**

Ведущий озвучивает инструкцию: «Данная техника осуществляется в три этапа:

* вы отдаете просителю должное,
* определяете свою позицию
* и прово­дите разграничительную линию, говоря «спасибо,нет», «извините, нет» и т.д.

Если вы используете все три компонента, вам нет нужды в ответ на просьбу сердиться или пу­скаться в объяснения». Если же, проситель настаивает, вы так же стойте на своем, т.е. повторяете алгоритм снова, причем, аргумент (См. Определение своей позиции), должен оставаться прежним, не добавляейте ничего нового и лишнего, т.к.это повод поймать вас «на крючок».

Упражнение выполняется в парах. Каждый участник должен побывать в роли «отказывающего» в течение 5 минут, затем партнеры меняются ролями, и упражнение начинается заново. Когда упражнение закончено все возвращаются в круг для обсуждения.

**Пояснение.**

1. ***Отдайте просителю должное****.* Если вы не очень понимае­те, о чем вас просят, переспросите, чтобы узнать подробней. Когда вы обратили должное внимание на просьбу, проситель мо­жет быть уверен, что понят правильно. Если вас просят о невы­полнимом одолжении — поблагодарите за то, что обратились именно к вам. Если вам предлагают то, что вам не нужно — по­благодарите за заботу: «Я так рад, что вы обратились именно ко мне» или «Это замечательное предложение».
2. ***Определите свою позицию*** (предпочтения, чувства, пони­мание ситуации). Определите для себя, сможете ли вы сделать то, о чем вас просят, хотите ли вы этого и будете ли делать. Если вы решили отказать, то ведите себя уверенно и конструктивно, насколько можете. Не надо извиняться, принижать себя. Просто дайте понять, каково вам: «Я слишком устала под вечер»; «Я уже связан другими обязательствами»; «В пятницу встретиться со­вершенно невозможно»; «Сейчас я никак не смогу выкроить вре­мя»; «Боюсь, что я ничего не могу для вас сделать»; «Я этим не занимаюсь, извините».
3. ***Скажите «нет».*** Уверенно и однозначно откажите: «Спа­сибо, нет»; «Нет, не хочу»; «Нет, я лучше не буду»; «Мне это не подходит».
	* В большинстве случаев этого достаточно. Однако некоторые люди проявляют настойчивость, чтобы добиться от вас того, на что они не имеют права. Они пытаются вами манипулировать, то есть сыграть на ваших чувствах:
	* вызвать вашу жалость: «Я очень расстроюсь... У ме­ня будут из-за тебя большие неприятности... Я по­кончу с собой...»;
	* обратиться к вашему самолюбию: «Такой добрый человек как ты не может оставить в беде...»;
	* обратиться к неустойчивой самооценке: «Что, испу­гался?! Если не выпьешь, значит, ты слабак!»;
	* шантажировать: «Если не сделаешь, я с тобой не бу­ду дружить».

***Некоторые дополнительные техники отказа.***

* ***Держите паузу*.** Не отвечайте сразу, дайте себе время подумать. Например: «Я дам вам знать к середине дня»; «Мож­но, я перезвоню вам через пять минут? ».
* ***Проявляйте сочувствие*.** Следует отнес­тись с *пониманием*, к трудностям «просящего», но не более того, а именно: «Это действительно серьезная проблема, я понимаю» и на этом решитель­но остановиться. Вы не обязаны никого выручать, если вам это не нужно.
* ***Не перебирайте с извинениями***. Тем самым, вы говорите буквально следую­щее: «Простите меня за то, что мои интересы для меня бли­же ваших». Чрезмерные извинения с вашей стороны как бы приглашают других еще чуть-чуть на вас надавить — и вы сдадитесь.
* ***Не принижайте себя***. По большому счету, говорить «не хочу» лучше, чем говорить «не могу». Когда вы говорите «не могу», другой, якобы для вашей же пользы, станет вас убеждать, что нет, вы такой, вы можете. И тогда вам придется доказывать вашу же несостоятельность. Но если вы говорите «не хочу», то спо­рить не о чем.
* ***Будьте точны***. Определяйте точно, что вы готовы совер­шить, а что делать не будете: «Я готов помочь вам перенести мебель, но только не укладывать вещи»; «Я могу вас подвез­ти до работы, но только если к четверти девятого вы будете готовы».
* ***Следите за своими интонациями и жестами***. Стойте или сидите в удобной для вас позе. Смотрите в глаза собеседни­ку. Говорите уверенно, полным голосом. Пусть ваша поза и ваш голос служат дополнительным подтверждением ва­шей уверенности.
* ***Остерегайтесь чувства вины*.** Сказав «нет», вы можете захотеть сделать что-нибудь для того, кому только что от­казали. Убедитесь, что ваш порыв не вызван чувством вины. Лучше не связывать себя обещаниями, о которых потом будете жалеть [11].

**«Ассертивная просьба»..**

Как мы уже знаем у каждого человека есть право:

* Иметь право.
* Отстаивать свое право.
* Право просить.
* Право отказывать.

Это основные, и можно сказать, важнейшие 4 права, которые чаще всего нарушаются или не признаются. Именно они являются базой уверенного поведения. Усвоив эти права, вы не только сделаете огромный шаг к уверенности, вы так же дадите себе право иметь и другие права, а давая право себе, вы сможете и другим давать возможность имеете права. Все взаимосвязано и не много путано, но постепенно вы разберетесь и поймете, что то, о чем я говорю, действительно так и есть.

**Информация.**

***Просьба*** — это честное выражение своей позиции и своих же­ланий, сделанное в такой форме, что другой человек волен со­гласиться или отказать, поскольку вы просите его высказать его позицию и его желания.

Просьба перестает быть просьбой и становится требованием, когда вы даете другому каким-то образом понять (это легко де­лается интонацией):

* что вы ожидаете определенного ответа;
* что вы имеете право на определенный ответ;
* что вы будете чувствовать себя обиженным (расстро­енным, рассерженным, покинутым), если ваша прось­ба не будет удовлетворена.

Любой из нас имеет право не зависеть от доброй воли других. Порой мы испытываем чувство неловкости, когда нам предстоит попросить кого-нибудь об услуге. Это бывает особенно неприят­но, когда мы считаем, что наш партнер по общению обязан пой­ти нам навстречу: если он должен так поступить, но не делает этого, с его стороны это некрасиво, а то и безнравственно. Одна­ко, в отличие от ситуации, когда мы отстаиваем свои законные требования, здесь речь идет о случаях, в которых мы рассчиты­ваем на добрую волю другого человека.

Например, мы спешим, а другой человек не хочет пропускать нас очереди. Вместо того, чтобы попросить его о любезности, мы нападаем на него за то, что он не хочет нам помочь, испыты­ваем гнев, раздражение или другие разрушающие переживания.

Другая проблема состоит в том, что некоторые люди не могут решиться попросить об одолжении, а если и решаются, то просят об услуге так, как будто не надеются на удовлетворение своих желаний, потому что недостойны положительного ответа. Они не хотят чувствовать себя униженными отказом. При этом они уве­рены, что им откажут, и боятся этого.

Некоторые люди отказываются от помощи, которую им пред­лагают другие, даже в том случае, когда они в ней действительно нуждаются. Часто мы отказываемся принять помощь, поскольку боимся чувствовать себя обязанными перед этим человеком. Мы опасаемся, что когда он впоследствии обратится к нам с прось­бой, мы не сможем отказать ему. Часто это происходит оттого, что мы не знаем, чем ответить на услугу.

Один из возможных вариантов решения состоит в том, что вы с достоинством принимаете помощь, в которой нуждаетесь, и благо­дарите за нее. Благодарность, например, «Спасибо, ты меня очень выручила!», является актом признания другого человека, удовлетво­ряет его потребность в самоуважении, служит ответной наградой. Если вы опасаетесь, что в ответ от вас потребуется что-то в будущем, предложите ответную помощь, которую вы способны оказать сейчас.

Своего рода любезностью является комплимент, исходящий от кого-либо, хотя мы на него и не напрашивались. Достойное приня­тие похвалы — разновидность принятия другого человека. Он имеет полное право чувствовать к вам благодарность, восхищение и другие чувства. Сами по себе они ни к чему вас не обязывают, вполне доста­точно просто поблагодарить человека за добрые слова [36].

**Когда вы просите об одолжении** (*алгоритм*):

* **Ведите себя уверенно, но не вы­сокомерно.**
* **Прямо и вежливо формулируй­те свою просьбу. Даже если вам откажут, у вас, по крайней мере, ос­танется приятное ощущение от того, что вы осуществили попытку.**
* **Искренне поблагодарите за оказанную или не оказанную услугу [11].**

**«Критика — сильная манипуляция. Как с ней уверенно справляться?».**

**Информация.**

Когда мы используем навыки, получившие названия Игра в туман, Негативное заявление и Негативные расспросы, мы до­стигаем двух важных результатов. Первое, и самое важное: их использование ослабляет нега­тивные реакции на критику. Это факт, доказанный практикой. Эти навыки позволяют нам не чувствовать себя в состоянии войны с самими собой, и потому переносить одинаково комфор­тно как позитивные замечания на наш счет, так и негативные.

Второе: использование Игры в туман, Негативного заяв­ления и Негативных расспросов гасит те эмоциональные свя­зи, которые раньше заставляли нас автоматически «взры­ваться» в ответ на критику или впадать в панику. А это самое главное, потому что именно то состояние беспокойст­ва, которое вызывает у нас критика, — благодатная почва для манипуляций.

Почти все, кого критикуют, начинают защищаться и от­рицать критику (вернее, то, за что его критикуют).

Критика как средство манипулирования применяется очень часто. Мы легко находим, за что критиковать, используя систему представлений «правильно—неправильно». Мы навязываем свои пред­ставления другим, и большинство из нас привыкло автома­тически принимать ту систему, которую нам навязывают. Жена отреагирует на неприятное ей поведение мужа, говоря: «Ты только и знаешь, что гробить все выходные на свою маши­ну! » Подразумевается, что так проводить свои выходные «не­правильно». Но система «правильно—неправильно» на са­мом деле здесь не при чем. Ей просто *не нравится,* что муж проводит выходные дни не с ней. Ей было бы лучше сделать что-нибудь другое, чем пользоваться манипуляциями. Она стро­ит общение с мужем на фундаменте критики потому, что не умеет отстаивать свои желания. В данном случае она хочет не сидеть в воскресенье дома, а например, навещать друзей.. Если и муж ориентирован на ту же систему «правильно— неправильно», он должен автоматически признать справед­ливость ее критики. Далее, он должен признать, что ее кри­тика значима, что он не прав и *должен* изменить то, за что подвергается критике.

Поскольку большинство из нас, чувствуя свою неправо­ту, ощущает беспокойство и вину, то человек, которого кри­тикуют (в нашем случае — муж), начинает «контркритиковать». Он отрицает (абсолютную!) правду и отвечает, напри­мер: «Я не все выходные провожу с машиной! Я даже не думал об этом, когда мы завтракали вчера! И сегодня я по меньшей мере час спал днем! А ты говоришь... Все, что ты делаешь, когда меня нет, это смотришь глупые мыльные опе­ры по телевизору!»

Такого рода отношения движутся по кругу: критика — отрицание вины — следующая критика. По мере такого дви­жения один или другой обычно раздражается и бросается на партнера, или же уходит, или же это делают оба.

Отношения, построенные на критике и ответной защите, т. е. отрицания реальной, воображаемой или предполагаемой ошибки, гибельны для обоих партнеров.

**1) «Игра в туман».**

Главное в работе с критикой – не отрицать какую бы то ни было критику, не защищаться, не контратаковать своей кри­тикой. Ведите себя так, словно вы «туман на море». Этот образ не случаен. Такой туман очень стойкий, мы не видим сквозь него ничего. Он не создает препятствий нашему перемещению. Он не «дает сдачи». За ним нет жест­ких преград. Мы можем сквозь него бросить какой-то предмет, это не причинит ему (туману) вреда. Мы неизбежно прекращаем пытаться спорить со стойким, независимым, не поддающимся управлению туманом. Так же стойко мы мо­жем вести себя и в ответ на критику.

Этот навык еще получил такие названия, как Согласие с правдой, Согласие в принципе или Согласие со странным.

Каким бы названием мы не пользовались, словесный на­вык мы можем применять в следующих случаях:

*1.* Мы можем согласиться с ***любой*** *правдой,* указываемой другими во время критики (Согласие с правдой). Например, если особо заботливая мама продолжает контролировать свою дочь даже тогда, когда она больше не живет дома, дочь может отве­тить матери на ее критику Игрой в туман; так сде­лала одна из моих учениц Салли.

Мать: Ты опять поздно пришла, Салли. Я зво­нила тебе до половины первого ночи.

Салли: Это правда, мама. Я снова вчера позд­но вернулась.

*2.* Мы можем согласиться с ***возможной правдой***в критике других людей (Согласие со странным). В случае с Салли и ее мамой:

Мать: Салли, если ты будешь так часто прихо­дить поздно, ты можешь снова заболеть.

Салли: Возможно, ты права, мама (или: «Воз­можно, это правда», или: «Я согласна с тобой, мама, если я не буду задерживаться так часто, я смогу больше спать»).

*3.* Вы можете согласиться с ***общей правдой***в логических утверждениях, с помощью которых вами манипулируют (Согласие в принципе). В случае с Салли:

Мать: Салли, ты знаешь, как важно для де­вушки, которая хочет встретить хорошего человека и выйти замуж, выглядеть хорошо. Если ты будешь так часто задерживаться и в результате недосы­пать, ты не будешь хорошо выглядеть. Ты ведь не хочешь, чтобы это случилось?

Салли: Ты права, мама. То, что ты говоришь, имеет смысл, но когда мне нужно, я прихожу до­статочно рано.

В этом примере вариантом Игры в туман для дочери может быть следующий. Каждый раз дочь добавляет к ска­занному реплику о своем намерении быть независимой от матери: «...но я бы не ждала так долго и не волновалась бы, будь я на твоем месте», или: «...но меня это не волнует», или: «...но я и сегодня собираюсь вернуться поздно — у меня свидание» [29].

**Пример Игры в туман.**

К р и т и к: Я вижу, вы опять одеты в своем сти­ле — небрежно.

Ученик: *Совершенно верно* Я одет как обыч­но (Игра в туман).

Критик: Эти штаны! Похоже, что вы украли их на распродаже подержанных вещей и даже не погладили.

Ученик: *Они немного помяты, не так ли?* (Игра в туман).

Критик: Помяты — это мягко сказано. Они ужасны.

Ученик: *Возможно, вы правы Они действи­тельно выглядят слишком плохо, чтобы их но­сить* (Игра в туман).

Критик: А рубашка! Ну и вкус у вас.

Ученик: *Может быть, вы и правы. Я не при­держиваюсь строгого вкуса в одежде* (Игра в ту­ман).

Критик: Любой, кто так одевается, явно не­многого достиг.

Ученик: *Вы правы.* У *меня много промахов* (Игра в туман).

Критик: Вероятно, я единственный, кто вам такое скажет.

Ученик: *Я уверен, вы правы!* (Игра в туман и немного сарказма).

Критик: Вы смеетесь надо мной.

Ученик: *Да, это правда* (Игра в туман).

Критик: Вы беспомощны.

Ученик: *Возможно, вы правы* (Игра в туман).

Критик: И что у вас с волосами? Вы похожи на хиппи.

Ученик: *Да, наверное* (Игра в туман).

Критик: И похоже, они к тому же и грязные.

Ученик: *Это правда. Они могли бы быть чище, не так ли?* (Игра в туман).

Критик: Вы не должны усмехаться, когда вам говорят, что вам полезно.

Ученик: *Это правда. Не должен (Игра в ту­ман).*

Критик: Ну хорошо. Можете вы сказать «нет»?

Ученик: *Возможно* (Игра в туман).

Критик: Вы не знаете?

Ученик: Поживем — увидим [29].

**2) Негативное заявление.**

Люди совершают много ошибок из-за того, что вообще плохо умеют общаться. Для того чтобы быть увереннее в себе и нормально жить среди людей, нужно научиться исправлять свои промахи и ошибки, не опуская рук перед лицом враждебной критики

Когда вы недостаточно уверены в себе, вами могут мани­пулировать, используя совершенные вами ошибки. Вас могут заставить испытывать свою вину и беспокойство, а вы буде­те:

1) искать прощения за совершенные ошибки и что-ни­будь для этого делать;

2) отрицать свою ошибку, защища­ясь или критикуя в ответ. В обоих случаях вы неправильно решаете проблему и плохо себя чувствуете.

Многим из нас полезно снача­ла изменить свое словесное поведение в конфликте таким об­разом, чтобы быть эмоционально защищенными от возможной критики (со стороны других людей или нас самих). Трудно придерживаться негативного взгляда на самих себя, если не поддерживать это ощущением.

Как же тогда уверенно справляться со своими ошибками? Для начала самое простое: вы начинаете вести себя так, слов­но (это действительно так, не больше и не меньше) ошибки — это всего лишь ошибки, т. е. вы решительно признаете что-то негативное в себе. Словесный навык, который для этого необходим – Негативное заявление.

**Пример:**

Вы дали согласие оставить дискету на вашем столе, чтобы коллега мог воспользоваться ею в вы­ходные дни. В понедельник утром он подходит к вам и спра­шивает, где дискета была в субботу. Вы вспомнили, что вы забыли ее оставить. Что вы можете сказать? Признав свою ошибку, вы могли бы ответить: "О Боже! Я забыл оставить ее на столе! Какой идиотизм с моей стороны! Должно быть, у меня не все в порядке с головой! Что ты теперь будешь делать?» В зависимости от того, как ваш коллега отреагиру­ет на ваше покаяние, вы можете повторять это до тех пор, пока он не поймет, что нет смысла вас критиковать за вашу ошибку, ибо это не повернет часы назад и вы не сможете положить дискету в нужное время в нужное место.

Негативное заявление можно использовать и в ситуации, когда вас критикуют за то, что вы только начинаете осваи­вать (новый язык, новая работа, новое общественное поло­жение).

Если одно Негативное заявление не помогает (и критик продолжает упорствовать), вы можете в дополнение к нему воспользоваться Игрой в туман и Негативными расспросами.

Игра в туман очень хорошо помогает справляться с кри­тикой со стороны людей, с которыми у вас формальные или коммерческие отношения, и которые вам не очень близки. Применение этого метода помогает снизить чувствительность к критике или даже остановить критику других людей. Игра в туман сразу создает психологическую дистанцию между вами и вашим критиком. Но это пассивное поведение, оно не может побудить людей, близких вам (жену, мужа, членов семьи, близкого друга и т. п.), быть более честными с вами, не прибегать к манипуляциям.

Можно с большей вероятностью вызвать честную обрат­ную реакцию, используя метод, который я называю Негатив­ные расспросы. Как и в случае с Игрой в туман, при исполь­зовании способа Негативные расспросы вы реагируете на кри­тику не отрицанием ошибки, не оправданиями и не ответной критикой. Вместо всего этого вы разрываете порочный круг манипуляций, настойчиво и спокойно побуждая людей дать больше информации о том, что же все-таки не так вы сдела­ли. Как говорит название самого способа, вы расспрашиваете вашего критика, что же еще негативное он видит в вас или в вашем поведении [29].

**3) Негативные расспросы.**

Чтобы понять, в чем особенность Негативных расспро­сов, давайте сравним два ответа-реакции на критику. Допус­тим, вы отвечаете на критику со стороны жены: 1) «Я не понимаю, что плохого в том, что я схожу на рыбалку?» и 2) «Что заставило тебя считать, что ходить на рыбалку — пло­хо?» Первая фраза — модель реакции смелой и открытой, которая не содержит критику вашей жены и побуждает ее расширить свое критическое замечание (это и есть Негатив­ные расспросы). Вторая фраза — модель оборонительного поведения, направленного против вашей жены. Разница меж­ду этими двумя фразами, которые вроде бы говорят об од­ном и том же, огромна. Первой фразой вы как бы берете ответственность на себя и говорите: «Давай посмотрим, что не так или что тебе не нравится в моих действиях». Вы ведете себя таким образом, словно предмет критики в прин­ципе не может расстраивать. Второй фразой вы как бы пе­рекладываете ответ на свою жену и говорите: «Кто ты та­кая, чтобы мне указывать? »

Если, отвечая на вашу фразу: «Что плохого в том, что я схожу на рыбалку?», ваша жена приведет такие «логические» и «хорошие» доводы, как: «у тебя заболит голова», или «от тебя будет пахнуть рыбой», или «ты устанешь...», вы можете продолжить расспросы (негативные): «Я не понимаю. Что плохого в том, чтобы сходить на рыбалку, даже если у меня заболит голова (или от меня будет пахнуть рыбой, или я устану)?» Настойчиво используя Негативные расспросы, вы побуждаете вашу жену в конечном итоге честно при­знаться, что ее тревожит на самом деле: «Если ты устанешь, мы не сможем никуда пойти вечером (заняться любовью и т. п.)». Когда вы оба действуете открыто, вы можете достичь компромисса (вы идете на рыбалку, но и жена получает то, чего она хочет).

Конечным результатом такого использования Негативных расспросов будет (хочется надеяться) то, что ваша жена поймет, что лучше честно признаться, чего она хочет, а не пытаться манипулировать вами с помощью системы «пра­вильно—неправильно» (неправильно ходить на рыбалку, не­правильно иметь головную боль, неправильно уставать и т. п.). Если же этот оптимальный результат не будет, достигнут, вы можете попытаться выбраться из тупика, используя прямые Негативные расспросы. Например, вы можете поинтересо­ваться: «Я на самом деле не понимаю. Должно быть, есть какие-то другие причины, почему мне не стоит пойти на ры­балку, кроме как „усталость", „неприятный запах", „головная боль". Что еще не так? Что тебе не нравится в том, что я пойду на рыбалку?» В этой ситуации ваша жена скорее все­го прямо скажет, что *она хочет* сделать в выходные дни, и вы оба сможете достичь компромисса.

Хотя Негативные расспросы иногда помогают и при фор­мальном общении, они наиболее продуктивны при общении с близкими людьми, потому что: 1) вы не реагируете болезнен­но на критику и можете выслушать то, что ваши близкие вам говорят; 2) такое ваше отношение гасит критику, так что дело не дойдет до ссоры; 3) ваши близкие перестают пользо­ваться системой «правильно—неправильно», так как ваше поведение побуждает их *прямо* сказать, чего они хотят, и, в конечном итоге, вы можете прийти к взаимному согласию или найти компромисс.

**Пример негативных расспросов:**

Пол: Бет, ты сегодня плохо выглядишь.

Бет: Что это значит, Пол?

Пол: Ну, я имею в виду твой внешний вид. Он не очень хорош.

Бет: *То, как я выгляжу, или то, как я одета?* (Негативные расспросы).

Пол: Да, блузка не очень хороша.

Бет: *Что в моей блузке не так?* (Негативные расспросы).

Пол: Кажется, она тебе не по размеру.

Бет: *Ты думаешь, она слишком узка?* (Нега­тивные расспросы — побуждение).

Пол: Может, и так.

Бет: Как насчет цвета? *Не из-за него ли я выгля­жу смешно?* **(Негативные расспросы** — побужде­ние).

Пол: Цвет тоже не очень хорош.

Бет: *Что-нибудь еще, кроме цвета, плохо?* **(Не­гативные расспросы** — побуждение).

П о л: Нет, это все [29].

**3. Тайм-менеджмент как система знаний об эффективном управлении временем. Техники тайм-менеджмента[[2]](#footnote-2).**

**Управление временем, организация времени, тайм-менеджмент** (англ. time management) — технология организации времени и повышения эффективности его использования.

Управление временем — это действие или процесс тренировки сознательного контроля над количеством времени, потраченного на конкретные виды деятельности, при котором специально увеличиваются эффективность и продуктивность. Управление временем может помочь получить ряд навыков, инструментов и методов, используемых при выполнении конкретных задач, проектов и целей. Этот набор включает в себя широкий спектр деятельности, а именно: планирование, распределение, постановку целей, делегирование, анализ временных затрат, мониторинг, организация, составление списков и расстановка приоритетов. Изначально управление приписывалось только бизнесу или трудовой деятельности, но со временем термин расширился, включив личную деятельность с таким же основанием. Система управления временем составляет сочетание процессов, инструментов, техник и методов. Обычно управление временем является необходимостью в развитии любого проекта, поскольку определяет время завершения проекта и масштаб.

**В управлении временем можно выделить следующие процессы:**

* Анализ.
* Моделирование стратегий с учётом проведённого анализа.
* Целеполагание: постановка цели или определение ключевого направления развития. Определение и формулирование цели (целей).
* Планирование и расстановка приоритетов. Разработка плана достижения поставленных целей и выделение приоритетных (первостепенных) задач для выполнения.
* Реализация — конкретные шаги и действия в соответствии с намеченным планом и порядком достижения цели.
* Контроль достижения цели, выполнения планов, подведение итогов по результатам. Также в случае, если лицо или группа лиц, которые практикуют управление временем, планируют и далее осуществлять проекты, то целесообразно вести хронометраж и фиксировать результаты анализа хронометража в виде «карточек проекта» (запись по параметрам различного характера показателей расходов времени на отдельные задачи) для их дальнейшего применения в процессе любых проектов или программ.

**Дефицит рабочего времени** — нехватка временного ресурса, вызванная неправильной организацией работником своей деятельности, либо неграмотной организацией деятельности руководством, что приводит к спешке, затягиванию выполнения работ, заданий, некачественной работе, потерям в производстве, браку и т. д. что в конечном итоге существенно влияет на эффективность и результаты работы всего предприятия.

Одним из методов совершенствования управления на предприятии является анализ затрат рабочего времени руководителя предприятия и руководителей функциональных подразделений. Для выявления причин нехватки времени необходимо периодически проводить инвентаризацию времени за несколько рабочих дней. Беспокойство менеджера из-за недостатка времени можно определить по следующим признакам:

* Отсутствует чёткое расписание работы на текущий день;
* Секретарь или помощник не знает распорядка дня своего руководителя, не знает, где он будет находиться в определённый момент рабочего дня;
* Из-за чрезмерной занятости менеджер несвоевременно отвечает на деловые письма;
* Из-за нехватки времени в течение рабочего дня менеджер вынужден завершать работу дома;
* Частые телефонные звонки и визиты посетителей не дают сосредоточиться на основной работе;
* Менеджер постоянно выполняет работу за своих подчинённых, поскольку ему кажется, что он сделает её лучше;
* Большой поток рутинных дел не дает менеджеру возможности заниматься основной работой;
* Работа в условиях постоянной спешки приводит к переутомлению.

*Наиболее характерные причины дефицита времени:*

* Бесплановость работы как результат работы не только самого менеджера, но и стиля работы всей организации;
* Несоответствие работника и занимаемой им должности;
* Неадекватная оценка своих способностей, скорости работы, результативности;
* Отсутствие личной миссии работника (что я могу сделать для организации, что могу получить, какими активами располагаю);
* Неумение контролировать свои потребности (в мыслях, питании, общении, выражении эмоций);
* Слабая мотивация труда, приводящая к низкой производительности (зарплата давно не увеличивалась, долгое время нет повышения в должности), порождающей хронический недостаток времени.

**Техники:**

* Техника «Матрица Эйзенхауэра» реализуется путём настройки системы приоритетов и категорий.
* Техника «Хронометраж» реализуется посредством модуля «Контроль рабочего времени».
* Метод Парето (закон 80/20): 80 % задач может быть решено за 20 % затрачиваемого времени; на оставшиеся 20 % задач тратится 80 % затрачиваемого времени.
* Самоменеджмент — это самостоятельная организация сотрудником своего собственного времени[4].
* ABC-анализ.
* Метод «Помидора».

Установление приоритетов с помощью анализа ABC. Эта техника основана на том, что части в процентах наиболее важных и наименее важных дел в сумме остаются неизменными. Все задачи подразделяются на три класса в соответствии с их значимостью. Анализ ABC базируется на трёх закономерностях:

* Наиболее важные дела составляют 15 % общего их количества, которыми занимается специалист. Вклад этих задач для достижения цели составляет около 65 %;
* Важные задачи составляют 20 % общего их количества, значимость их для достижения цели примерно равна 20 %;
* Менее важные (малосущественные) задачи составляют 65 % общего их количества, а их значимость равна 15 %.

Для использования ABC-анализа необходимо следовать следующим правилам:

* составить список всех будущих задач;
* систематизировать их по важности и установить очерёдность;
* пронумеровать эти задачи;
* оценить задачи соответственно по категориям A, B и C;
* задачи категории А (15 % общего их количества) решает первый руководитель;
* задачи категории B (20 %) подлежат перепоручению;
* задачи категории C в силу своей малозначимости подлежат обязательному перепоручению.

**Ускоренный анализ по принципу Эйзенхауэра.** Этот принцип является вспомогательным в тех случаях, когда необходимо срочно принять решение о приоритетности выполнения задач. Приоритеты устанавливаются по таким критериям, как срочность и важность задачи. Они подразделяются на четыре группы:

* срочные (важные) задачи. Их выполняет менеджер;
* срочные (менее важные) задачи. Менеджер может перепоручить их решение другим лицам;
* менее срочные (важные) задачи. Менеджеру необязательно решать их сразу, но решить их он может позже сам;
* менее срочные (менее важные) задачи. Менеджер должен перепоручить их решение другим лицам.

**Матрица Эйзенхауэра**



**4. Экспресс-методы снятия стресса и управления трудными психологическими состояниями.**

Способность быстро справиться с возникающим при стрессе напряжением является основным условием эмоционального выживания и физического здоровья в современном мире. В критический момент чрезвычайно важно не допустить “короткого замыкания” и не дать себе впасть в состояние паники или психогенный ток. Природа предусмотрела и такую форму защиты: в случае воздействия чрезмерной силы организм просто отключается от ситуации, как будто прибор, в котором перегорел предохранитель. Но вся беда в том, что в состоянии шока (“мнимой смерти”) чело, век теряет контроль не только над обстановкой, но и над собой. Чтобы этого не произошло, важно успеть “отключиться” от ситуации самому, намеренно. Для этого пациенту можно предложить выполнить следующие приемы.

**Произвольный контроль дыхания**

**1.** **Глубоко вдохните и задержите дыхание, насколько сможете.**

**О**чем думает человек, задержав дыхание? О неурядицах на работе, неприятностях дома, финансовых затруднениях или семейных проблемах? Конечно, не думает, и даже не может думать потому, что у него на это нет времени. Он полностью поглощен желанием и восстановить нормальное дыхание, чтобы избавиться от удушья. Это желание заслоняет все проблемы повседневности.

Такой перенастрой ума, диктуемый жизненно важной потребностью, можно назвать созданием конкурирующей доминанты.

Дыхание – это жизнь. Задерживая его, вы лишаете организм потребности, по сравнению с которой все остальные уходят на задний план и хоть на мгновение, но теряют свою актуальность. Это мгновение – ваш выигрыш. Используйте его, чтобы **выйти**из-под прямого воздействия стресса.

Для этого с выдохом расслабьтесь и при очередном вдохе чуть отклонитесь назад, поднимите подбородок и откиньте голову.

Обратите внимание на то, каким образом измененное положение тела начинает изменять вашу перспективу видения обстановки.

**2.** **На высоте вдоха “покиньте” свое тело.**Представьте себе, что вы видите себя и то, что происходит, как бы со стороны, как будто смотрите о себе фильм. Установите удобную для вас дистанцию. Почувствуйте себя наблюдателем и в то же время заинтересованным! всем тем, что происходит. Спокойно и бесстрастно рассматриваете происходящее как внешнее явление. Установленная дистанция оказывает услугу: вы начинаете видеть, как и что вы делаете, возвращаясь в то, что вы видите.

Вы можете наблюдать своп эмоции, например гнев, но не действовать на основании этого гнева. Главное – не дать себе втянуться в ситуацию вновь. Делайте то, что необходимо для поддержания дистанции, вообразите перед собой стеклянный барьер, откиньтесь на большее расстояние, поднимитесь над ситуацией и смотрите на нее свысока. На расстоянии вы имеете больше “воздуха для дыхания”, можете расслабиться и с этой новой перспективы взвесить все более здраво. Большинство из нас находит наилучшие решения, оставляя все эмоции в стороне.

**3. Оцените ситуацию, примите решение об адекватной ответной реакции,**которая, как указывалась выше, у психически здорового человека соответствует силе **и**частоте средовых воздействий, социальным обстоятельствам и ситуациям.

**Позитивное мышление**

Позитивный способ мышления и связанные с ним положительные эмоции добра, любви, радости – это главный личностный инструмент обеспечения здоровья и благополучия.

Что значит “мыслить позитивно”? Часто мы шагаем по жизни в направлении своих доминантных мыслей. Как говорит пословица, “будьте осторожны в своих желаниях, потому что они могут реализоваться”.

Позитивное мышление – это мысли о том, к чему вы стремитесь, а не навязчивая фиксация на том, чего вы не хотите. Среди рекомендаций для пациента врачу следует указать:

Когда вы думаете о том, чего вы не хотите, именно это вы и получаете, поскольку только об этом и думаете (а наше бессознательное не воспринимает частицу “не”). Лучше думайте о том, чего вы хотите достигнуть.

Например, вы хотите приобрести лучшую физическую форму и стать более выносливым, чтобы иметь возможность достичь вершин в своем деле. Вы разрабатываете для себя здоровую диету и программу упражнений. Все это связано с некоторыми ограничениями, и если вы думаете о том, от чего отказываетесь – о вкусной еде и уютном диване, – вы вернетесь к этому, и все ваши планы так и останутся благими намерениями. Вместо этого, когда вы переживаете перемены, внесенные в вашу жизнь, вспоминайте, для чего вы их затеяли. Представьте себя элегантным, крепким, с прекрасным самочувствием, достаточно бодрым и энергичным, чтобы продолжать заниматься столько, сколько вы пожелаете, а к концу дня ощущать себя таким расслабленным, что можете спокойно лечь и уснуть безо всяких проблем. Представьте, как хорошо вы будете чувствовать себя каждую минуту дня. Вы ничего не лишаетесь, вы просто вносите изменения, которые которые значительно улучшат стиль вашей жизни.

Следующее упражнение поможет вам произвести позитивные изменения в мышлении.

1. Начните с того, что выберите тихое, спокойное место, чтобы вам никто не мешал, удобно расположитесь для размышлений и спросите себя: “Что я хотел бы иметь в жизни, но пока не имею?” Возьмите лист бумаги и составьте список своих желаний.

2. Затем перейдите к следующему вопросу: “Что я имею, но не желал бы иметь?” Возьмите новый лист бумаги и составьте список того, от чего хотели бы отказаться.

3. Сравните оба эти этих списка. Какой из них в большей степени притягивает ваше внимание? Если список “Не хочу, но имею” занимает первое место по своей длине и актуальности, то это упражнение станет для вас еще более важным.

Тот, кто развил в себе направление мотивации “от”, концентрируется в своей жизни на том, чего не любит и не хочет. Хотя это и может быть мотивирующим фактором, но в конечном итоге не дает большого чувства удовлетворения. Человек, отстраняющийся от неприятных для него вещей, получает облегчение и временно избавляется от стресса, но это не приносит ему чувства удовлетворения. Чтобы испытать успех, необходимо переориентировать свое внимание. Этого можно достичь, отводя внимание от проблемной ситуации и обращая его на то, к чему вы стремитесь.

1. Еще раз последовательно перечитайте все, что вы “не хотите, но имеете”, и придумайте позитивную фразу, имеющую подобное значение, но называющую что-то, что вы “не имеете, но хотите”.

К примеру, если вы не хотите, но имеете лишний вес, то наверняка тем, чего вы хотите, но не имеете, является стройная фигура. Если вы не хотите, но имеете совершенно бесперспективную и изнуряющую вас работу, это значит, что вы не имеете, но хотите иметь работу, дающую новые возможности роста. Каждое “не хочу, но имею” замените на “хочу, но не имею”, которое наверняка удовлетворит вас.

2. Запишите все измененные фразы в единый список своих желаний и держите их в уме. Регулярно подкрепляйте позитивные мысли, и вы достигнете своих целей.

Но как реализовать это практически? Жизненный опыт подсказывает, что мысли ведут себя очень произвольно, и никакая сила роли часто не в состоянии избавить вас от нежелательных размышлений. Поэтому обращайтесь за помощью к своему воображению. Помните: воображение сильнее воли, так как своими корнями уходит в бессознательное. Но бессознательное подобно ребенку – У него ничего нельзя отнимать, а можно только заменять. Попробуйте отнять у ребенка игрушку, и он расплачется безудержно. Но если вы взамен дадите ему другую, он увлечется ею **и**даже не вспомнит о прежней.

В нейролингвистическом программировании эта техника называется “взмах”. С ее помощью добиваются того, чтобы смена образов происходила одновременно и максимально быстро [Кондратенко, Донской, Игумнов, 2003].

Не пытайтесь усилием воли бороться с приходящими негативными мыслями. Эта борьба психологически истощит вас. Просто заменяйте их позитивными посредством соответствующих образов.

Когда вы слышите музыку, которая вам не нравится, вы ведь не пытаетесь заставить проигрыватель изменить мелодию, а просто меняете диск. Точно так же поступайте с вашими негативными мыслями.

**Самоисцеление с помощью позитивного мышления**

Среди рекомендаций для пациента/клиента (а в идеале – подкрепляемых личным примером!) врачу общей практики/психологу важно подчеркнуть:

Овладевая энергией позитивного мышления, вы имеете возможность подключать к процессу лечения естественную способность организма к самоисцелению.

Жизнь невероятно гибка, и силы природы, обеспечивающие се, огромны. Природа постоянно стремится исправлять возникающие в организме погрешности – залечивает раны, сращивает переломы, освобождает организм от токсинов, сопротивляется инфекциям.

Каждый человек имеет личный опыт выздоровления от какого, либо заболевания или травмы (гриппа, ушиба, пореза или еще чего-нибудь, с чем организм когда-то отлично справился). Этот опыт можно использовать для освобождения от любого другого недуга включая психосоматические заболевания (болезни тела в развитии которых существенную роль играют психологический факторы). Помните, что, если вы хоть раз ощутили свои возможности, вы приобрели их навсегда.

Используйте следующую технологию самоисцеления:

1. Мысленно воспроизведите процесс вашего выздоровления в прошлом и прочувствуйте его еще раз в сжатой форме. Буквально в течение минуты переживите всю болезнь с самого начала, вплоть до полного выздоровления. Сделайте это ярко, красочно и живо.

2. А теперь перенесите себя настоящего, болеющего тем, от чего хотите освободиться, в то место, где вы увидели свое быстрое исцеление. Мысленно “создайте фильм”, в котором вы так же быстро выздоравливаете от недуга, которым страдаете сейчас. Сделайте его абсолютно похожим на предыдущий: того же размера, яркости, цвета, той же скорости движения, того же самого места расположения. Прочувствуйте процесс вашего выздоровления как можно более отчетливо. Несмотря на то, что вы сами создаете этот жизненный опыт, ваш организм воспримет его как нечто вполне реальное и отнесется к вашей болезни, какой бы серьезной она ни была, как к тому, от чего можно быстро и полностью излечиться. С помощью этой технологии вы определяете нынешний недуг как болезнь, от которой организм уже знает, как освободиться. С этого момента он начнет ежесекундно получать подсознательные сигналы к изменению, И вы почувствуете себя выздоравливающим.

Само собой разумеется, что роль подобных упражнений ни в коем случае не следует абсолютизировать, и они являются лишь дополнительным лечебным фактором.

1. Источник: Александрова Л.С. Программа тренинга "Найди в себе Ресурс". Профилактика и коррекция нарушений социально-психологической адаптации к обучению в ВУЗе у студентов I курса ОрГМА. [↑](#footnote-ref-1)
2. Источник: Управление временем // Википедия. [2016—2016]. Дата обновления: 29.09.2016. URL: http://ru.wikipedia.org/?oldid=81071197 (дата обращения: 29.09.2016). [↑](#footnote-ref-2)